

nicht glauben, dass ihm ein solch dummer Fehler unterlaufen ist. Er zögerte nicht und wählte sofort die Nummer seines anderen Kunden, um sie über den Irrtum zu informieren. Sie reagierten verständnisvoll und sagten, dass es kein Problem sei. Sie werden die korrekte CD bei der nächsten Gelegenheit unter der Familie austeilen: „Mein Sohn hat den Fehler glücklicherweise schon vor dem Austeilen bemerkt. Die CD wurde deshalb nicht an der Se'uda ausgeteilt...“ Dann fügte er noch einige Trostworte hinzu: „Jedem Menschen kann ein solcher Fehler unterlaufen. Wir glauben voll und ganz daran, dass auch dieser Fehler vom Himmel geführt wurde und sicher irgendeinen Zweck hatte...“

Der Jehudi erzählt weiter: „Die Worte beruhigten mich ein wenig und ich versuchte mich in der Emuna zu stärken. Aber es war nicht einfach. Ich konnte die ganze Nacht nicht einschlafen. Ich stellte mir schon vor, wie mein recht erfolgreiches Geschäft nun zerbröckeln wird, wenn die Leute einerseits wissen, dass man sich auf mich nicht verlassen kann und wenn ich gleichzeitig auch ein grosses Darlehen aufnehmen muss, um die Institution gehörig zu entschädigen. Ich wusste, dass ich einige Tage warten muss, bis der Direktor sich etwas beruhigt hat, sodass ich mit ihm sachlich über den Schadenersatz sprechen kann. Aber die Worte des Trauernenden, dass jeder Fehler vom Himmel geführt ist, beruhigten mich doch und ich versuchte mich mit meinem Fehler abzufinden.

Am folgenden Morgen, nach einer schlaflosen Nacht, klingelte mein Telefon und abermals erschien auf der Anzeige, die Telefonnummer des Direktors. Widerwillig nahm ich ab und machte mich darauf gefasst, zusätzliche Beschimpfungen zu hören.

Er grüsste mich aber freundlich und war ganz ausser sich: „Du kannst dir nicht vorstellen, was geschehen ist... Aus deinem Fehler entstand ein regelrechtes Wunder! Scheinbar hast du selbst mit deinen Fehlern eine Sijata Dischmaja...“



Heute frühmorgens läutete mein Telefon und es meldete sich einer unseren Gönner, ein Multimillionär. Er ist eigentlich ein sehr beschäftigter Mann und hat kein grosses Interesse an sozialen Anlässen. Gewöhnlich kommt er nicht zu unseren Dinern, jedoch wurde er dieses Mal von seinem Partner mitgezogen. Er war ganz erregt und man konnte es an seiner Stimme erkennen. Er wollte von mir wissen: „Sag mir, woher hattet ihr die Hespeditim über Raw Obermeister?!“ Ich stotterte und versuchte ihm zu erklären, dass hier ein dummer Fehler unterlaufen ist und die richtigen CD's schon bald versandt werden würden. Er hörte mir aber nicht richtig zu und meinte: „Nein, nein! Ich kannte ihn gut! In meinen Jugendjahren war er mein Raw, mein Mentor und mein Vorbild...! In jungem Alter verwaiste ich und er sorgte sich um mich wie ein Vater zu seinem Sohn. Er hatte grossen Einfluss auf mich und seine Wärme, seine weisen Ratschläge und sein vorbildliches Aufführen begleiten mich täglich. Der Fakt, dass ich heutzutage die Tora und Mizwot beachte habe ich durchaus ihm zu verdanken... Zwar habe ich schon viele Jahre keinen Kontakt mehr mit ihm, jedoch begleitet mich der Gedanken an ihn tagtäglich! Ich wusste nicht, dass er niftar wurde und war ganz betroffen, als ich die Hespeditim über ihn hörte. Während der ganzen Nacht

konnte ich kein Auge zudrücken, meine ganze Vergangenheit lebte in mir wieder auf. Woher habt ihr diese Hespeditim erhalten?! Ich sage ihnen: Jedes Wort der Hespeditim ist wahr! Sie haben überhaupt nicht übertrieben... seine Ehrlichkeit, seine Redlichkeit, sein besondere, beruhigende Ausstrahlung. Seine aussergewöhnliche Bescheidenheit, sein felsenfesten Bitachon, sein Wille, immer nur zu geben... Wo findet man heute noch solche Leute!“ Der Millionär war ganz gerührt und sagte dann: „Ich möchte euch als Dank und im Andenken an den choschewen Niftar, eine zusätzliche Spende überweisen. Ihr habt mit eurer CD mein Herz berührt, es ist für mich, als ob ihr direkt vom Himmel geschickt wurdet, um mir sein nobles Aufführen aufzuleben. Ich sehe es als sein Testament an mich an...!“ Innerhalb einer Stunde überwies er unserer Institution eine überaus grosszügige Spende im Andenken an Raw Obermeister, die all unsere Vorstellungen übertraf...! Als der Sohn von Raw Obermeister etwas später in meinem Geschäft erschien, um die richtigen CD's abzuholen, da erzählte ich ihm über die Haschgacha Pratit, die von Haschem geführt wurde. Seine Augen füllten sich mit Tränen, als er von den stillschweigenden Taten seines verstorbenen Vaters hörte. Kein Missgeschick, sondern eine himmlische Fügung.



Eine neue Erfindung

Von der Idee bis zur Realität

Ich habe eine Idee für eine einfache Erfindung, die meiner Meinung von Menschen als nützlich und vorteilhaft aufgenommen werden könnte. Ich möchte aus offensichtlichen Gründen nicht zu viele Details über die Erfindung preisgeben, aber ich kann sagen, dass es ein kleines Schaumstoff-Gerät ist, das einer bekannten Form der körperlichen Belastung

abhelfen könnte.

Ich habe mich mit Leitern von zwei verschiedenen Warenhäusern getroffen, um herauszufinden, ob sie interessiert wären, meine Erfindung in ihr Verkaufssortiment aufzunehmen, aber sie zeigten beide nicht viel Enthusiasmus für meine Idee. Ich glaube dennoch, dass es eine gute Idee ist, und ich bin überzeugt, dass sie, wenn sie das Gerät sehen und selbst benützen werden, bereit wären, es in ihren Läden zu verkaufen.

Ich sprach mit Experten in der Schaumstoff-Industrie, und sie sagten mir, dass es bei einer lokalen Herstellung ca. \$2500 kosten würde, die Giessform zu erstellen, und dass weitere \$5000 nötig wären, um eintausend dieser Geräte zu produzieren. Die Produktion in China wäre viel billiger, aber ich würde viel mehr als tausend Geräte auf einmal herstellen müssen. Gegenwärtig habe ich einen schlecht bezahlten Job, der meine Familie kaum ernährt. Ich hoffe, dass meine Erfindung dem abhelfen wird, aber im Moment habe ich das Geld nicht, um eine erste Herstellung zu bezahlen. Um meine Erfindung zu produzieren, würde ich Geld borgen müssen.

Da ich auch keine Erfahrung in der Produktion oder im Marketing besitze, bin ich nicht sicher, wie ich vorgehen soll. Kann Mesila mir einen Ratschlag erteilen, was meine nächsten

Schritte sein sollen?

Wir sind fasziniert von Ihrer mysteriösen Erfindung, und wir applaudieren Ihre Initiative, diese herzustellen und zu vertreiben. Wir sind auch beeindruckt von Ihrer ernsthaften Recherche, wie Sie damit beginnen sollen, Ihre Erfindung herzustellen, und dass Sie Leiter von Warenhäusern kontaktiert haben, um herauszufinden, ob diese bereit wären, Ihr Produkt zu verkaufen, und loben Ihre Beharrlichkeit angesichts der wenig begeisterten Reaktion.

Die Mehrheit von guten Ideen für Erfindungen erreicht nie den Markt, grösstenteils, weil die Leute, die diese Ideen erfinden, eher kreativ und einfallsreich anstatt geschäftstüchtig und realistisch zu sein scheinen.

Zudem werden Ideen für Erfindungen – sogar der nützlichsten Erfindungen, wie zum Beispiel des Telefons, der Kopiermaschine und des Radios – oft anfänglich mit Gleich-

zen. Zusammen mit ihm können Sie einen Geschäftsplan ausarbeiten, in welchem Sie beschreiben, was Ihr potentielles Absatzgebiet ist, wie gross Ihr möglicher Absatzmarkt ist, und was die Kosten für die Herstellung und den Vertrieb sein werden.

Ihr Berater könnte empfehlen, dass Sie Ihren Geschäftsplan an Risikokapital-Fonds oder Investoren unterbreiten, welche möglicherweise die Anlaufkosten der Herstellung Ihrer Erfindung finanzieren könnten.

Bevor Sie die Produktion Ihrer Erfindung finanzieren können, müssen Sie kalkulieren, was die wirklichen Kosten sind. Sie kennen jetzt schon die ungefähren Produktionskosten, aber Sie müssen auch Kosten, die nicht mit der Produktion in Verbindung stehen, in Betracht ziehen.

Ihre Erfindung wird eine attraktive Verpackung benötigen, die ein eigenes Design und eine eigene Herstellung erfordert. Sie benötigen auch Marketinginstrumente wie

und Sie können es sich auf keinen Fall leisten, dieses zu riskieren.

Es ist wichtig, dass Sie realisieren, dass Ihre Idee keinesfalls verwirklicht werden kann, wenn nur Sie alleine daran arbeiten. Obwohl es Geld kostet, einen Geschäftsberater anzustellen und einen professionellen Geschäftsplan zu erstellen, sind diese Kosten minimal im Vergleich zu den Herstellungskosten und dem Vertrieb einer gänzlich neuen Erfindung. Es ist viel besser, Geld für einen Berater auszugeben, als selbst voranzugehen und dabei möglicherweise sehr kostspielige Fehler zu begehen.

Um Ihre Kosten und Risiken zu reduzieren, empfehlen wir Ihnen, mit einem kleinen Verkaufsversuch Ihrer Erfindung zu beginnen. Dieser Versuch sollte ein wesentliches Element Ihres Geschäftsplans darstellen.

Anstatt eintausend oder mehr Ihres Artikels herzustellen, versuchen Sie, eine Möglichkeit zu finden, nur fünfzig oder hundert Stück

herzustellen. Beraten Sie sich mit Experten in der Schaumstoffindustrie, um herauszufinden, ob Sie dies tun könnten, ohne in eine spezialisierte Giessform zu investieren. Eine Massenproduktion in China sollte zu diesem frühen Zeitpunkt ausser Frage stehen.

Wenn Sie einige Muster Ihres Produkts in der Hand haben, sollten Sie einen kreativen, kostengünstigen Weg finden, um diese zu vertreiben. Sie können versuchen, diese an Strassenfesten zu verkaufen; Sie können einen Platz finden, wo Sie einen kleinen Verkaufsstand aufstellen können; Sie können Ge-

schäfte bitten, einige von ihnen zur Schau zu stellen; oder Sie können Schilder aufhängen, auf denen Sie Ihre Erfindung anpreisen, und sie von zuhause aus verkaufen. Schauen Sie, ob Menschen daran interessiert sind, sie zu kaufen, und fragen Sie sie, ob Sie Ideen zu ihrer Verbesserung haben.

Während des Verkaufsversuchs sollten Sie Ihre Erfindung zum Preis verkaufen, den Sie verlangen wollen, wenn Sie das Produkt in grossen Mengen herzustellen beginnen. Dies mag ein tieferer Preis sein, als was Ihre anfänglichen Kosten waren, und Sie sollten deshalb bereit sein, beim Marktversuch einen Verlust in Kauf zu nehmen. Später können Sie Wege finden, Ihre Kosten zu reduzieren (wie durch die Herstellung grösserer Quantitäten oder durch eine Produktion in China), und eine angemessene Profitmarge für sich zu schaffen. Bei der Entscheidung, welchen Preis Sie für Ihr Produkt festlegen wollen, sollten



gültigkeit aufgenommen.

Wie die erwähnten berühmten Erfindungen, könnte auch Ihre Erfindung sich als nützlich und beliebt erweisen. Andererseits könnte dies auch nicht der Fall sein. Nachdem man zu diesem Zeitpunkt jedoch nicht wissen kann, in welche Richtung Ihre Erfindung gehen wird, raten wir Ihnen, einen Weg zu suchen, Ihre Erfindung zu einer Realität werden zu lassen, jedoch mit einem Minimum an Risiko. Wenn Sie ein eigenes Startkapital hätten, könnten Sie es sich vielleicht leisten, etwas Geld zu investieren, um Ihre Idee auszuprobieren. Ohne solch ein Kapital jedoch müssen Sie äusserst vorsichtig sein, geborgtes Geld in eine Idee zu investieren, die vielleicht nicht in Gang kommen könnte.

Zu diesem Zeitpunkt würden wir Ihnen raten, einen professionellen Unternehmensberater zu suchen, der Sie durch die Schritte führen kann, um Ihre Idee in die Realität umzuset-

einen prägnanten Namen für Ihr Produkt und verkaufsfördernde Werbung, um Ihre Erfindung bei Kunden einzuführen und diese zu überzeugen, dass dies etwas wirklich Nütziges ist. Und natürlich müssen Sie vor der Vermarktung Ihrer Erfindung Ihre Rechte schützen, indem Sie die nötigen Patente einholen.

All diese Dinge kosten Geld. Tatsächlich könnten die nebensächlichen Kosten der Vermarktung Ihrer Erfindung die Kosten der Produktion eines Probelaufs problemlos überschreiten.

Zudem kann die Handhabung aller Aufgaben, die nötig sind, um Ihre Erfindung von einem Konzept zur Realität zu bringen, sehr zeitaufwendig sein, und dies könnte eine negative Auswirkung auf Ihre Arbeit haben. Wir ermahnen Sie eindringlich, Ihre Stelle zu diesem Zeitpunkt nicht zu vernachlässigen; wie niedrig Ihr Lohn auch ist, stellt er doch im Moment Ihr gesamtes Einkommen dar,